

„Cu muncă, voință și multă perseverență, totul este posibil”



*interviu cu Cristina STOCKLOSA-GHERNA
administrator, Balluff Automation SRL*

Cum a început povestea Balluff în România?

Produsele Balluff au intrat pe piața din România acum 18 ani, iar de 10 ani sunt distribuite exclusiv prin Balluff Automation România. Compania Balluff este o afacere de familie ale cărei baze au fost puse acum mai bine de 100 de ani la Neuhausen auf den Fildern, lângă Stuttgart. Astăzi, compania Balluff este cunoscută și apreciată pe plan global pentru calitatea produselor, orientarea către dezvoltarea unor relații pe termen lung cu clienții, dar și pentru preocuparea permanentă pentru inovare.

Cui vă adresați?

Ne adresăm clienților industriali din domenii variate: automotive, industria alimentară și cea a ambalajelor, industria farmaceutică, metalurgie etc. Oferim o gamă largă de produse de la senzorică (senzori capacitivi, inductivi, fotoelectrici), sisteme vision și de identificare optică, interfețe om-mașină, rețelistică, conectivitate și până la software. De asemenea, clienții noștri beneficiază de consiliere și asistență pre și post vânzare. În plus, susținem sesiuni de training atât pentru salariații beneficiarilor noștri, cât și în unitățile de învățământ superior, un exemplu fiind Universitatea “Politehnica” din București.

Ce vă diferențiază pe piață?

Punctul nostru forte îl reprezintă echipa, care este stabilă, foarte experimentată și deosebit de bine pregătită, inclusiv prin sesiuni de training desfășurate în Germania, la Balluff. Un alt element de diferențiere îl constituie capacitatea noastră de a oferi servicii complete, pre și post vânzare.

Cum arată, în opinia dumneavoastră, managerul ideal?

Managerul ideal știe cum să comunice atât cu angajații, cât și cu clienții și este capabil să rezolve orice problemă, internă sau externă. În opinia mea, o firmă este condusă bine în momentul în care, în lipsa managerului, echipa funcționează optim.

Dar angajatul ideal?

Este preocupat permanent să se perfecționeze pe plan profesional, atât în domeniul în care activează, cât și în cele conexe, fără a neglija latura personală. În plus, vine cu soluții la problemele apărute la locul de muncă.

Cum au fost ultimii 2 ani și jumătate pentru dvs?

Plini de provocări, îndeosebi în ceea ce privește aprovizionarea cu microcomponente. Din fericire, clienții noștri nu au avut de suferit, pentru că în momentul în care am sesizat aceste dificultăți am început să constituim stocuri, astfel încât să putem oferi beneficiarilor ceea ce au nevoie, cu întârzieri minime și fără abateri semnificative de preț. În situații speciale, am pus la dispoziția clienților noștri produse similare din punct de vedere calitativ.

Ați apelat la măsurile guvernamentale de sprijin?

Nu a fost nevoie, întrucât datorită deciziilor manageriale inspirate, firma nu a fost afectată nici în perioada pandemiei, nici după izbucnirea conflictului din Ucraina. Nu am avut întreruperi de activitate, iar partenerii noștri au plătit la timp sau cu întâzieri foarte mici, așa că nu am avut probleme pe linie de resurse umane și *cash-flow*.

Care a fost principala provocare cu care v-ați confruntat?

Din cauza restricțiilor impuse pentru controlul răspândirii noului coronavirus, aproape doi ani nu am mai putut intra în sediile clienților noștri. A trebuit să ne adaptăm rapid și să lucrăm online, atât în ceea ce privește partea de prezentări și asistență pre-vânzare, cât și în ceea ce privește colaborarea post-vânzare cu beneficiarii.

Dar cea mai mare realizare a acestei perioade?

Menținerea activității la nivelul de dinainte de pandemie.

Ce planuri aveți pentru 2022?

În primul rând, vom continua să investim în stocuri pentru a răspunde prompt tuturor solicitărilor clienților noștri. În al doilea rând, vom investi în angajații companiei, prin reluarea în cel mai scurt timp a sesiunilor de pregătire în Germania, susținute de specialiștii Balluff. În al treilea rând, dorim să ne reapropiem de clienții importanți, prin întâlniri face-to-face, la sediul lor.

Ce face antreprenorul Cristina Stocklosa în timpul liber?

Îmi place să petrec cât mai mult timp în natură și sunt o mare iubitoare a sportului, inclusiv a celor cu o componentă extremă. Fac scufundări, merg frecvent la competiții off-road, fac drumeții, iar iarna schiez. Este o formă de a mă deconecta, dar fără a-mi asuma riscuri inutile.

Ce sfat i-ați da unei doamne care ar dori să înceapă o afacere?

După mulți ani de antreprenoriat într-o industrie dominată de bărbați, aș sfătui-o să pornească pe drumul pe care și-l dorește fără să facă vreun compromis și fără să renunțe, indiferent de presiuni. De asemenea, i-aș recomanda să intre doar în domeniul pe care-l cunoaște foarte bine, astfel încât să fie pregătită să depășească obstacolele inerente și să valorifice la maximum atuurile pe care le are. Cu muncă, voință și multă perseverență, totul este posibil.

Vă multumesc și vă doresc succes!

Cristina ȘERBĂNESCU
cristina.serbanescu@ccib.ro